



Projecte promogut per:



Amb el suport de:



AJUNTAMENT DE REUS

19^a / 20^a Onada – 3r / 4t Trimestre de 2018

Aspectes metodològics	2
Percepcions sobre la zona	7
Índex de Confiança Empresarial	13
Temes d'Actualitat (1)	17
Temes d'Actualitat (2)	26

Propòsit i metodologia ► Fitxa tècnica

DADES GENERALS DEL PROJECTE :

Propòsit: Conèixer de forma periòdica la situació, necessitats i preocupacions de les empreses de la demarcació i esdevenir una eina de comunicació amb aquestes s

Metodologia: Panel, és a dir una mostra que es consulta de forma periòdica.

Àmbit territorial: Demarcació de la Cambra de Comerç de Reus.

Univers: Empreses de la demarcació.

Definició de la Mostra: Empresaris i responsables màxims d'empreses de la demarcació de la Cambra.

Procediment de Captació: La captació, que duu a terme la Cambra a partir del protocol facilitat per Ceres, es realitza mitjançant el web de la Cambra, mailings a empreses i trucades telefòniques..

Periodicitat: Trimestral.

Instrument: Formularis estructurats amb aplicació telemàtica.

Promotor: Projecte que lideren conjuntament la Cambra i Ceres.

DADES PARTICULARS DE LA 9A ONADA

Inscrits: 163 participants.

Mostra: la mostra de panelistes que ha respost el qüestionari de la 20a onada ha estat de 47 persones.

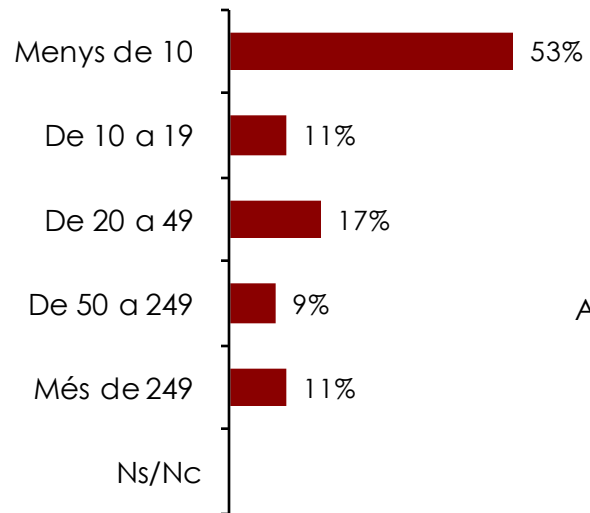
Instrument: formulari estructurat específic de l'onada, amb preguntes de classificació, preguntes constants i preguntes específiques de l'onada.

Dates treball de camp: entre el 12 de novembre i el 10 de desembre de 2018.

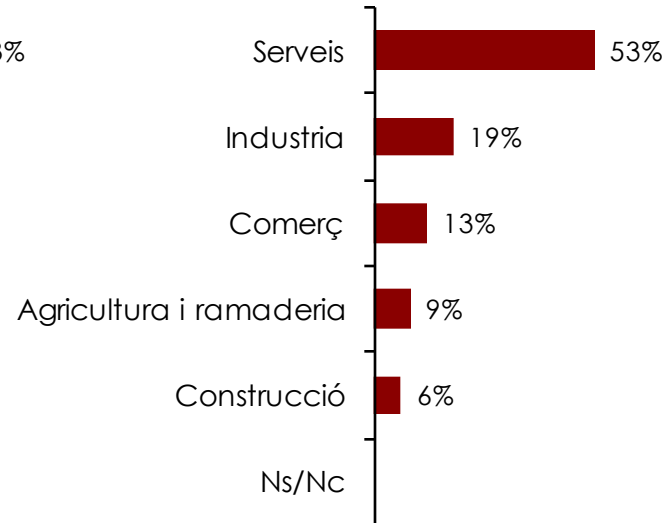
Descripció de la mostra ►

Classificació de les empreses (variables de disseny mostral)

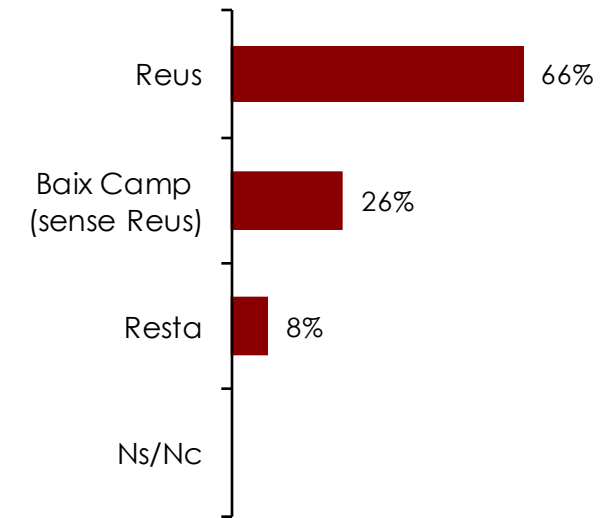
NOMBRE DE TREBALLADORS



SECTOR



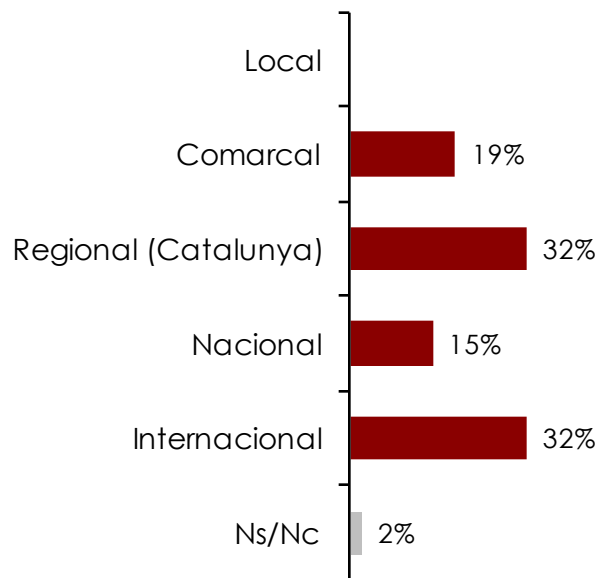
ZONES CAMBRA AGRUPADES



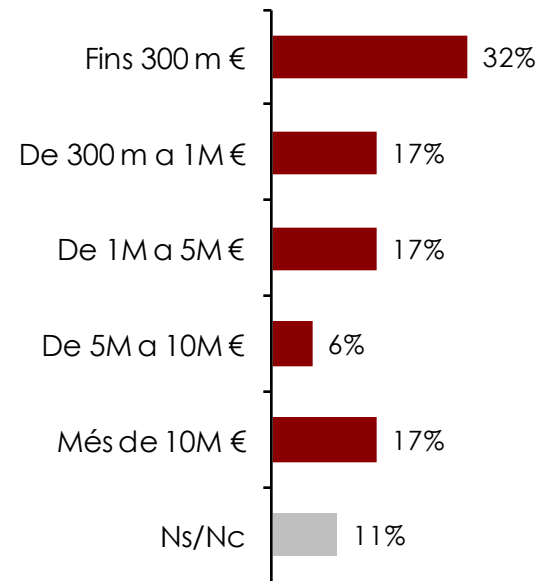
Descripció de la mostra ►

Classificació de les empreses

ÀMBIT COMERCIAL



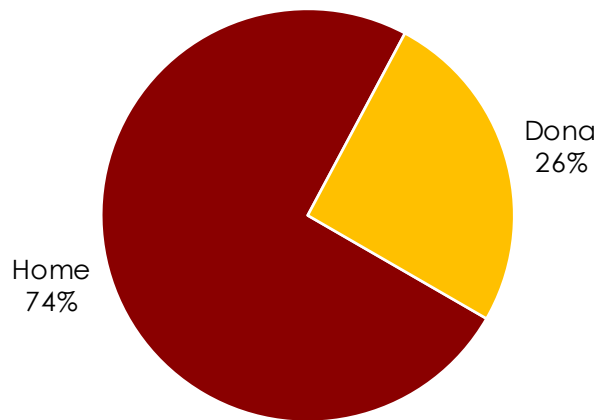
FACTURACIÓ



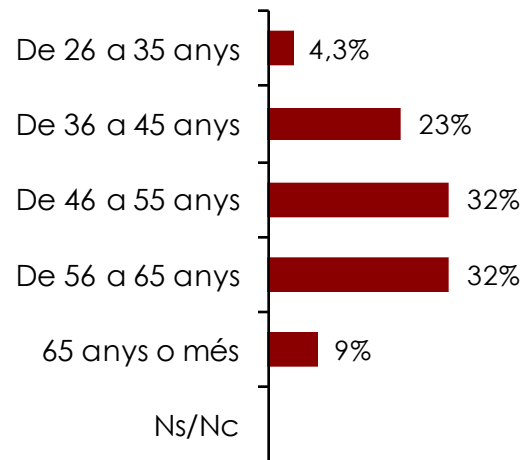
Descripció de la mostra ►

Classificació dels participants

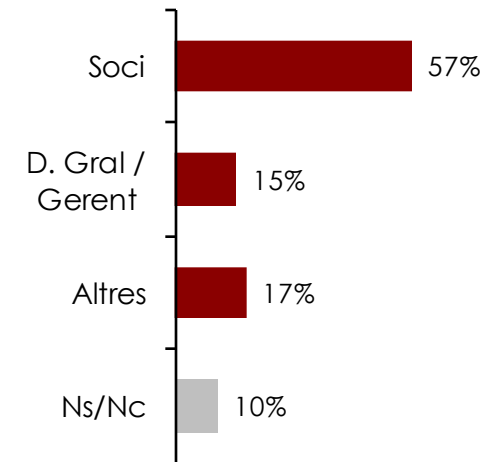
SEXE



EDAT



CÀRREC A L'EMPRESA

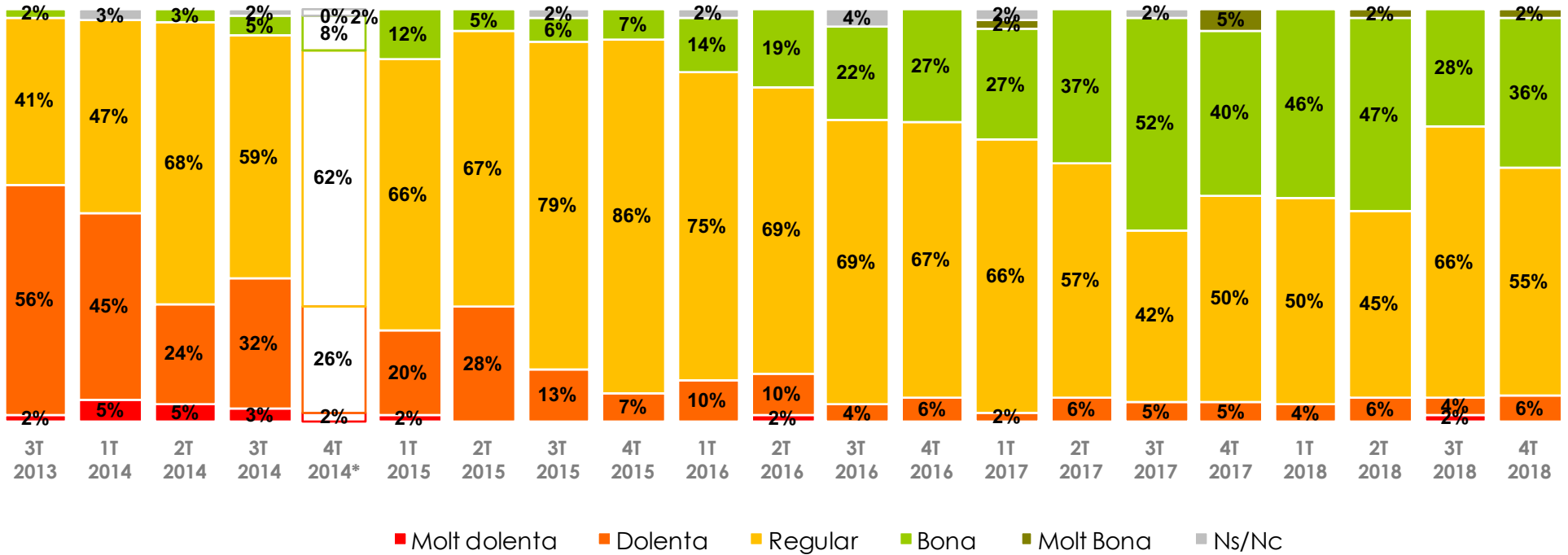


Aspectes metodològics	2
Percepcions sobre la zona	7
Índex de Confiança Empresarial	13
Temes d'Actualitat (1)	17
Temes d'Actualitat (2)	26

Percepcions sobre la zona ►

Situació econòmica actual

En termes generals, com qualificaries la situació econòmica actual de la teva zona?

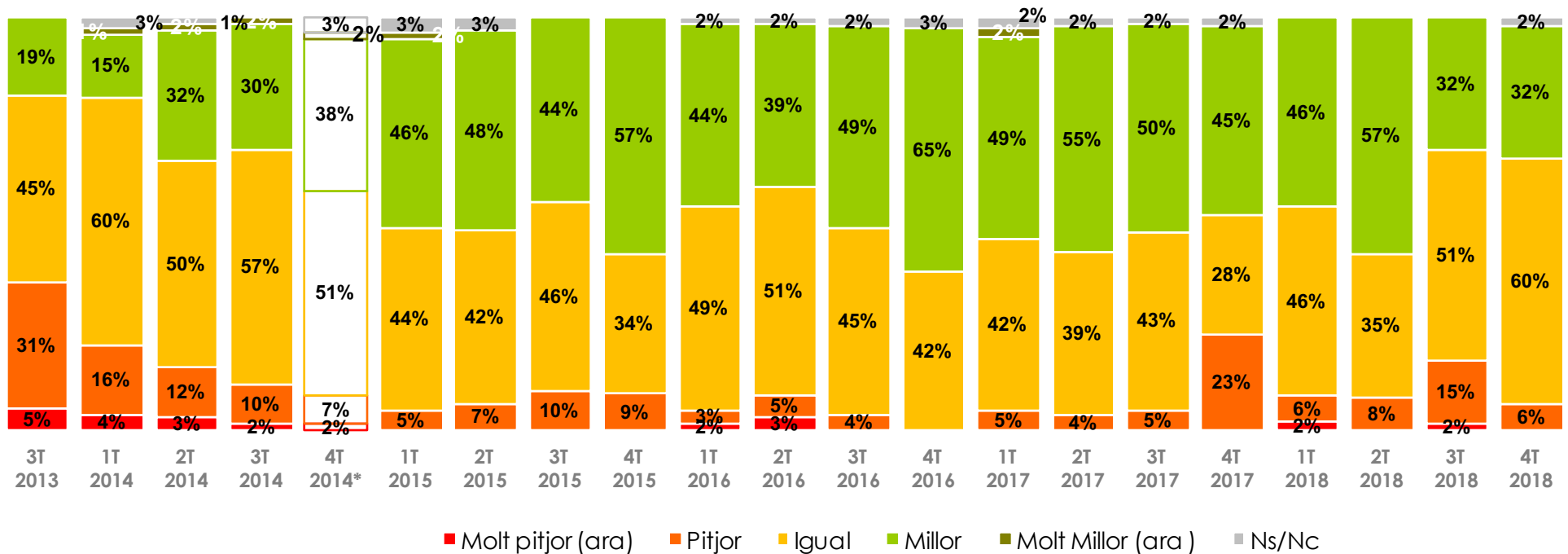


*Nota: els valors "4T 2014" corresponen a una estimació en base els valors mitjos del 3T 2014 i 1T 2015.

Percepcions sobre la zona ▶

Situació econòmica vs un any abans

Creus que la situació econòmica actual a la zona és pitjor o millor que fa un any?

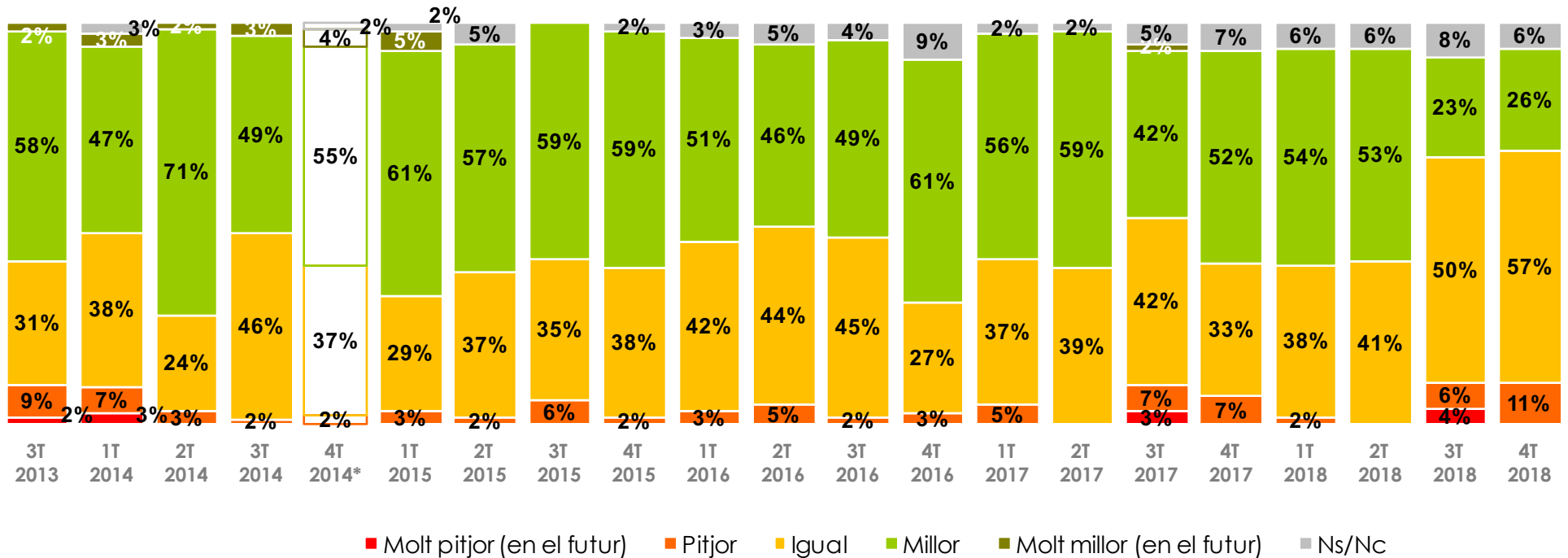


*Nota: els valors "4T 2014" corresponen a una estimació en base els valors mitjos del 3T 2014 i 1T 2015.

Percepcions sobre la zona ▶

Previsions de futur: Situació econòmica vs un any vista

I de cara al futur, com creus que serà la situació econòmica de la teva zona?

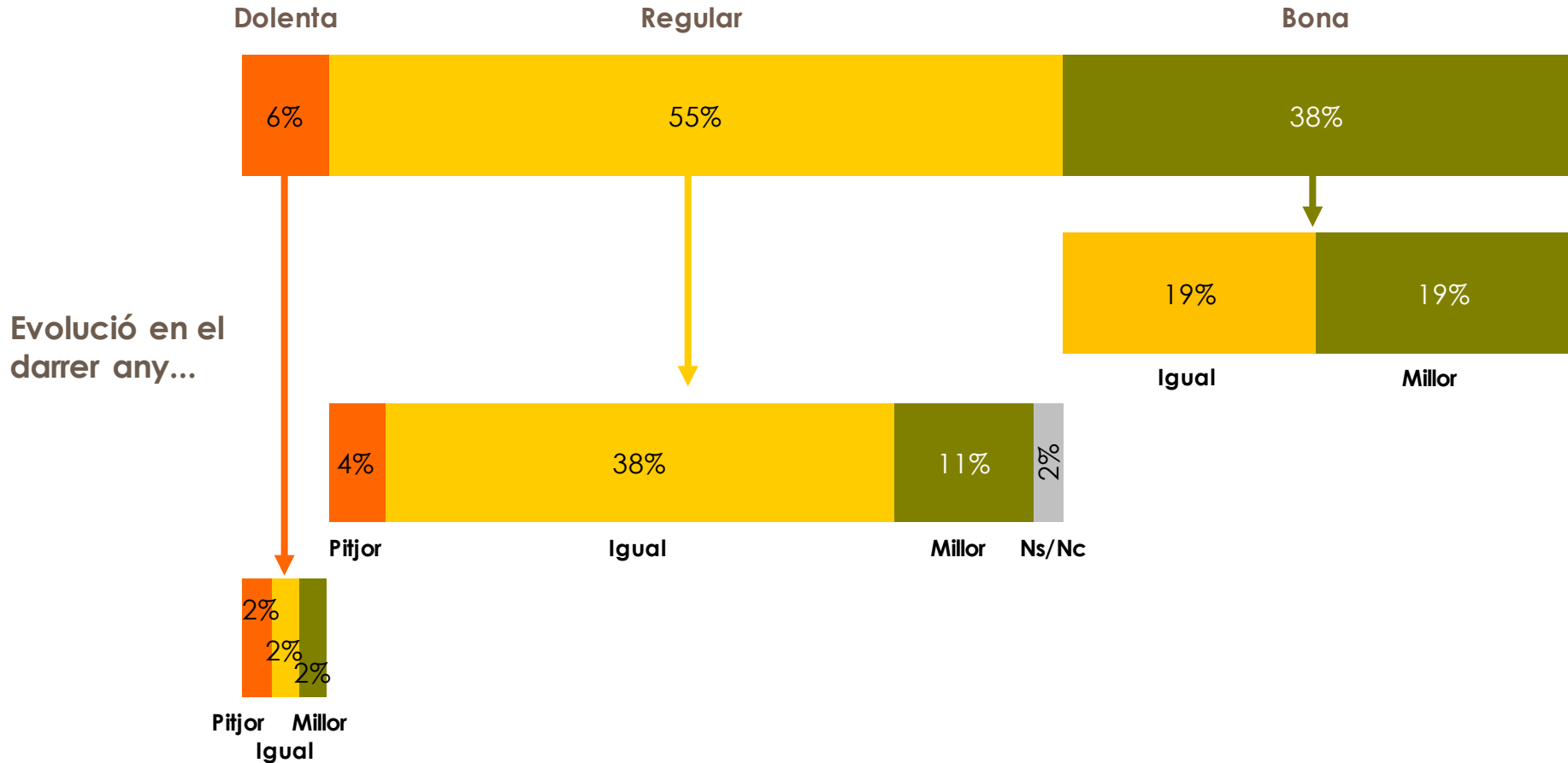


*Nota: els valors "4T 2014" corresponen a una estimació en base els valors mitjos del 3T 2014 i 1T 2015.

Percepcions sobre la zona ▶

Comparatiu Situació econòmica actual vs evolució passada

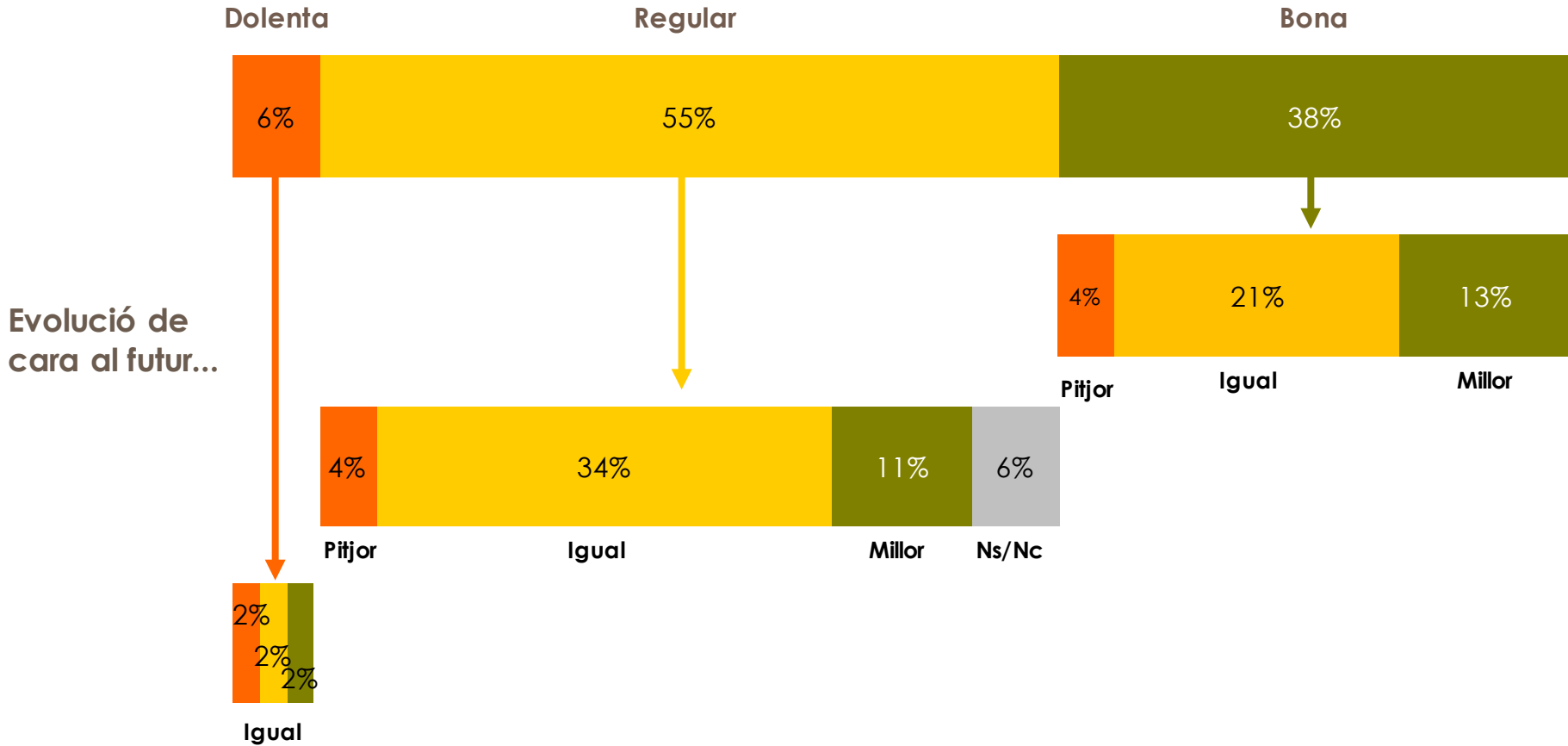
Situació econòmica actual



Percepcions sobre la zona ▶

Comparatiu Situació econòmica actual vs previsió de futur

Situació econòmica actual



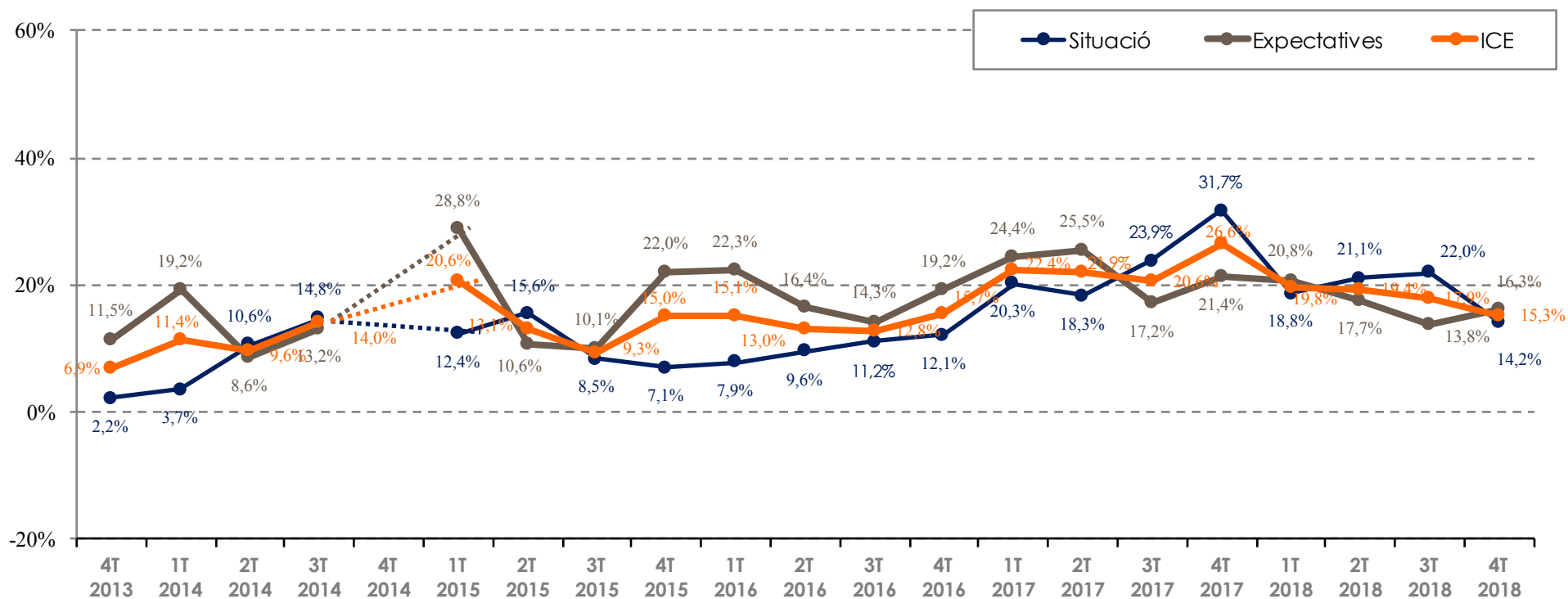
Aspectes metodològics	2
Percepcions sobre la zona	7
Índex de Confiança Empresarial	13
Temes d'Actualitat (1)	17
Temes d'Actualitat (2)	26

Índex de Confiança Empresarial ►

Índex de Confiança Empresarial

L'índex de Confiança Empresarial està calculat segons la metodologia establerta pel Consell de Cambres⁽¹⁾.

L'ICE es redueix respecte la darrera onada, situant-se en nivell de 2016; no obstant, les expectatives han augmentat lleugerament.



(1) L'ICE es la **mitjana de la Situació i les Expectatives**. Ambdós indicadors parcials es calculen a partir de les mitjanes de les diferències entre els valors positius i negatius de la xifra de negoci, nombre de treballadors i inversió. (Veure diapositiva següent)

Índex de Confiança Empresarial ►

Situació i Expectatives de la 20a Onada (4t Trimestre de 2018)

SITUACIÓ (comparació amb Trimestre anterior)

	Ha Augmentat	Segueix Igual	Ha disminuït	Ns/Nc	DIFERÈNCIES entre "ha augmentat" i "ha disminuït"
	% de la fila	% de la fila	% de la fila	% de la fila	
LA XIFRA DE NEGOCI vs trimestre anterior	31,9%	51,1%	12,8%	4,3%	19,1%
NOMBRE DE TREBALLADORS AMB CONTRACTE vs trimestre anterior	25,5%	61,7%	8,5%	4,3%	17,0%
ELS PREUS DE VENDA vs trimestre anterior	4,3%	80,9%	8,5%	6,4%	-4,3%
LA INVERSIÓ vs trimestre anterior	14,9%	70,2%	8,5%	6,4%	6,4%
LES EXPORTACIONS vs trimestre anterior	8,5%	46,8%	6,4%	38,3%	2,1%
INDICADOR SITUACIÓ (Mitjana Xifra Negoci, Treballadors, Inversió):					14,2%

EXPECTATIVES (previsió del proper trimestre)

	Augmentarà	Seguirà Igual	Disminuirà	Ns/Nc	DIFERÈNCIES entre "Augmentarà" i "Disminuirà"
	% de la fila	% de la fila	% de la fila	% de la fila	
LA XIFRA DE NEGOCI proper trimestre	34,0%	57,4%	4,3%	4,3%	29,8%
NOMBRE DE TREBALLADORS AMB CONTRACTE proper trimestre	17,0%	76,6%	2,1%	4,3%	14,9%
ELS PREUS DE VENDA proper trimestre	4,3%	87,2%	2,1%	6,4%	2,1%
LA INVERSIÓ proper trimestre	12,8%	72,3%	8,5%	6,4%	4,3%
LES EXPORTACIONS proper trimestre	8,5%	51,1%	2,1%	38,3%	6,4%
INDICADOR EXPECTATIVES (Mitjana Xifra Negoci, Treballadors, Inversió):					16,3%

Índex de Confiança Empresarial ►

Evolució Situació i Expectatives de 4t 2018 vs 3r 2018

SITUACIÓ (comparació amb Trimestre anterior)

4T 2018

3T 2018

	Ha Augmentat	Segueix Igual	Ha disminuït	Ns/Nc	DIFERÈNCIES entre "ha augmentat" i "ha disminuït"	Ha Augmentat	Segueix Igual	Ha disminuït	Ns/Nc	DIFERÈNCIES entre "ha augmentat" i "ha disminuït"
	% de la fila	% de la fila	% de la fila	% de la fila		% de la fila	% de la fila	% de la fila	% de la fila	
LA XIFRA DE NEGOCI vs trimestre anterior	31,9%	51,1%	12,8%	4,3%	19,1%	39,6%	49,1%	11,3%	0,0%	28,3%
NOMBRE DE TREBALLADORS AMB CONTRACTE vs trimestre anterior	25,5%	61,7%	8,5%	4,3%	17,0%	20,8%	71,7%	7,5%	0,0%	13,2%
ELS PREUS DE VENDA vs trimestre anterior	4,3%	80,9%	8,5%	6,4%	-4,3%	22,6%	64,2%	13,2%	0,0%	9,4%
LA INVERSIÓ vs trimestre anterior	14,9%	70,2%	8,5%	6,4%	6,4%	30,2%	62,3%	5,7%	1,9%	24,5%
LES EXPORTACIONS vs trimestre anterior	8,5%	46,8%	6,4%	38,3%	2,1%	15,1%	43,4%	5,7%	35,8%	9,4%

INDICADOR SITUACIÓ (Mitjana Xifra Negoci, Treballadors, Inversió): **14,2%**

EXPECTATIVES (previsió del proper trimestre)

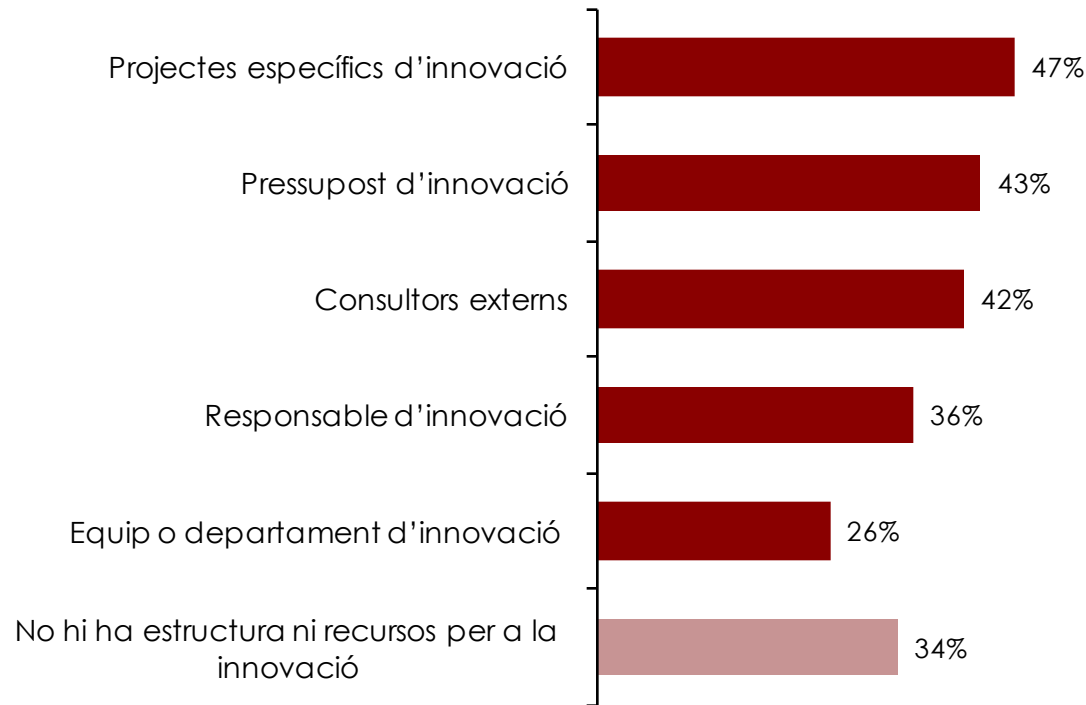
	Augmentarà	Seguirà Igual	Disminuirà	Ns/Nc	DIFERÈNCIES entre "Augmentarà" i "Disminuirà"	Augmentarà	Seguirà Igual	Disminuirà	Ns/Nc	DIFERÈNCIES entre "Augmentarà" i "Disminuirà"
	% de la fila	% de la fila	% de la fila	% de la fila		% de la fila	% de la fila	% de la fila	% de la fila	
LA XIFRA DE NEGOCI proper trimestre	34,0%	57,4%	4,3%	4,3%	29,8%	37,7%	52,8%	9,4%	0,0%	28,3%
NOMBRE DE TREBALLADORS AMB CONTRACTE proper trimestre	17,0%	76,6%	2,1%	4,3%	14,9%	20,8%	66,0%	13,2%	0,0%	7,5%
ELS PREUS DE VENDA proper trimestre	4,3%	87,2%	2,1%	6,4%	2,1%	11,3%	75,5%	13,2%	0,0%	-1,9%
LA INVERSIÓ proper trimestre	12,8%	72,3%	8,5%	6,4%	4,3%	15,1%	71,7%	9,4%	3,8%	5,7%
LES EXPORTACIONS proper trimestre	8,5%	51,1%	2,1%	38,3%	6,4%	11,3%	49,1%	3,8%	35,8%	7,5%

INDICADOR EXPECTATIVES (Mitjana Xifra Negoci, Treballadors, Inversió): **16,3%**

Aspectes metodològics	2
Percepcions sobre la zona	7
Índex de Confiança Empresarial	13
Temes d'Actualitat (1)	17
Temes d'Actualitat (2)	26

Estructura i/o recursos de l'empresa destinats a la innovació

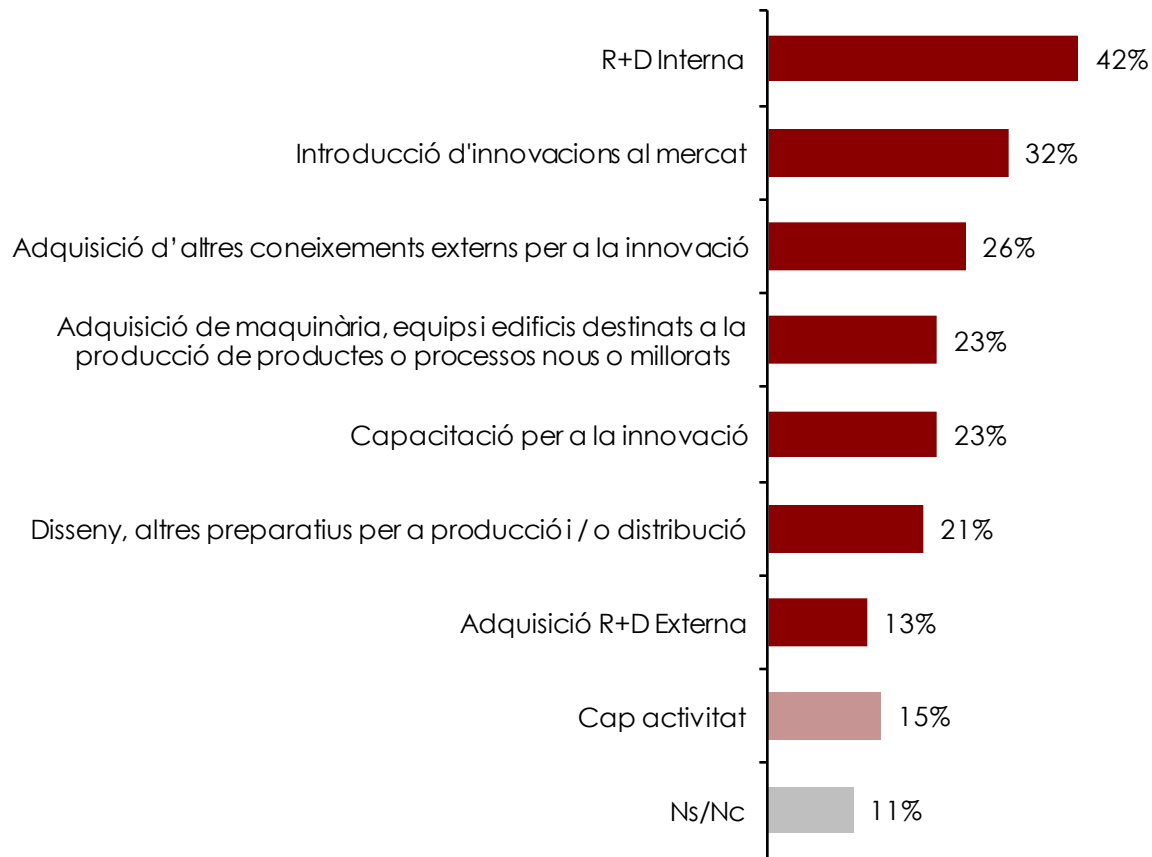
Indica si a la teva empresa hi ha estructura i/o recursos destinats a la innovació



Nota: els% no sumen 100, donat que s'admetia resposta múltiple

Activitats d'innovació realitzades a l'empresa (I)

En els darrers dos anys, la teva empresa ha realitzat alguna de les següents activitats d'innovació amb l'objectiu d'aconseguir productes (béns o serveis) o processos nous o sensiblement millorats per a l'empresa?



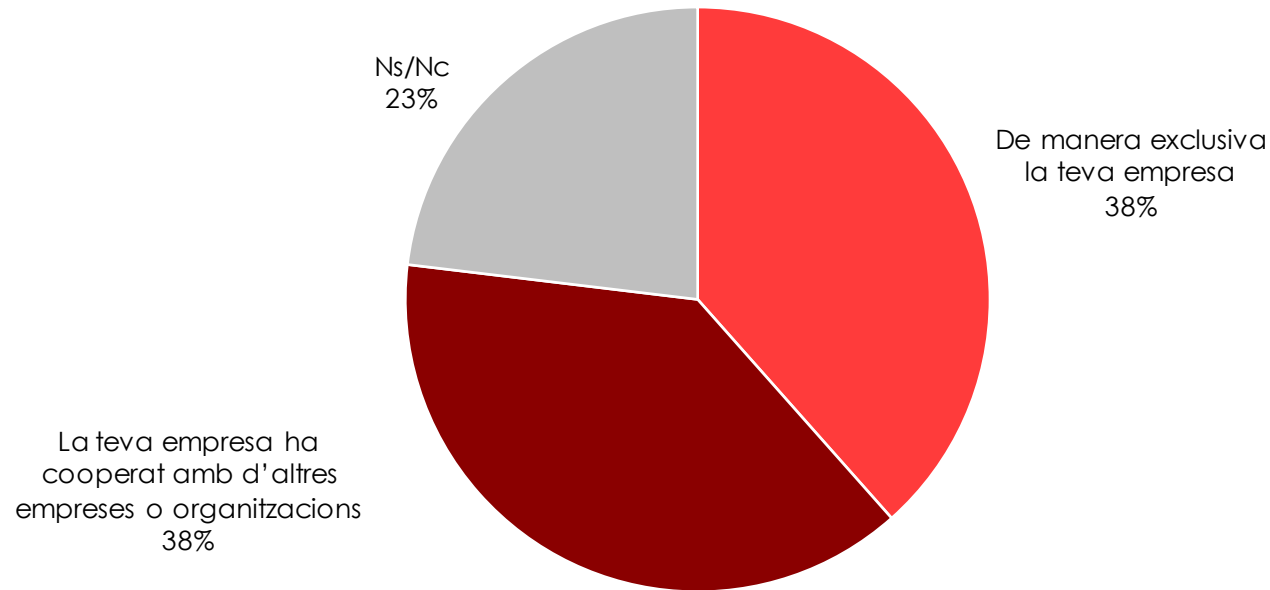
Nota: els % no sumen 100, donat que s'admetia resposta múltiple

Temes d'Actualitat ►

Activitats d'innovació realitzades a l'empresa (II)

Indica quina de les següents afirmacions s'ajusta més a la forma com s'han realitzat les activitats d'innovació desenvolupades per la teva empresa durant els darrers dos anys

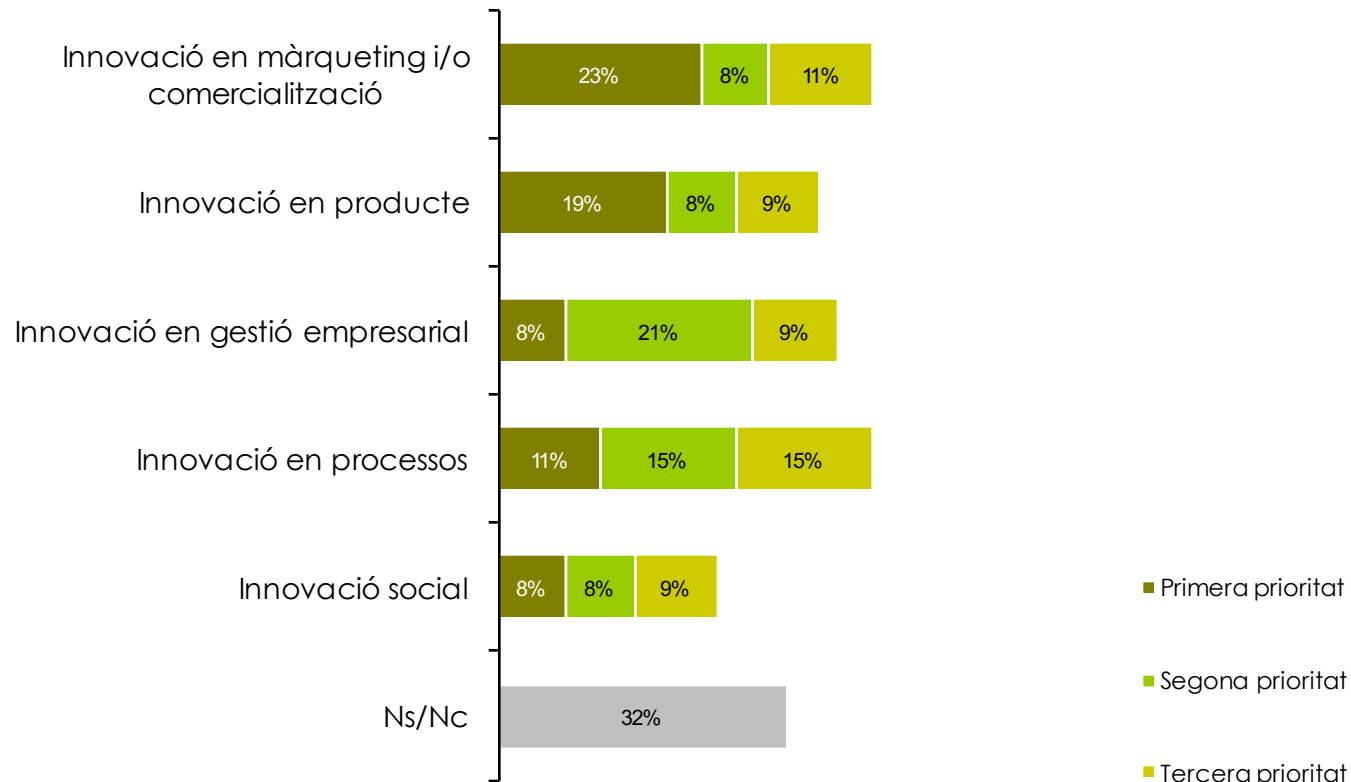
(Base: 74% de les empreses, les que han realitzat activitats d'innovació)



Temes d'Actualitat ►

Prioritats d'innovació a l'empresa

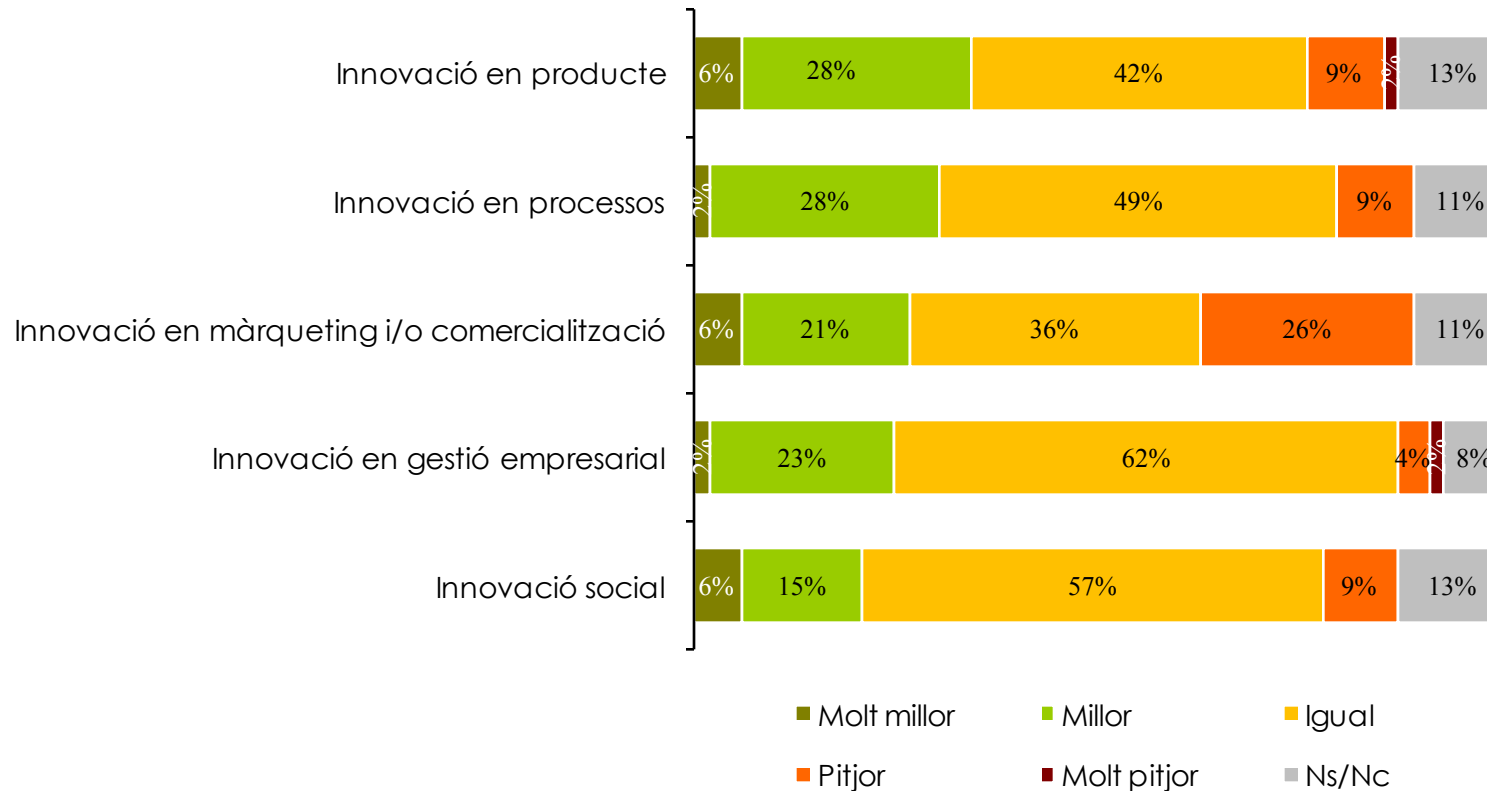
Ordena les següents àrees d'innovació segons el nivell de prioritat per a la teva empresa



Temes d'Actualitat ►

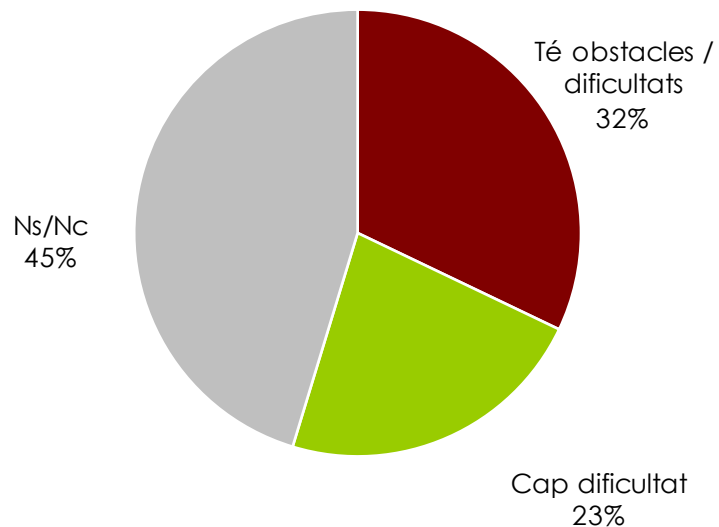
Innovació a l'empresa vs innovació a la competència

Per cadascuna de les anteriors àrees d'innovació indica en quina situació creus que es troba la teva empresa en comparació a les empreses competidores



Obstacles o dificultats per innovar a l'empresa (I)

Quins són els principals obstacles o dificultats que té la teva empresa per innovar?



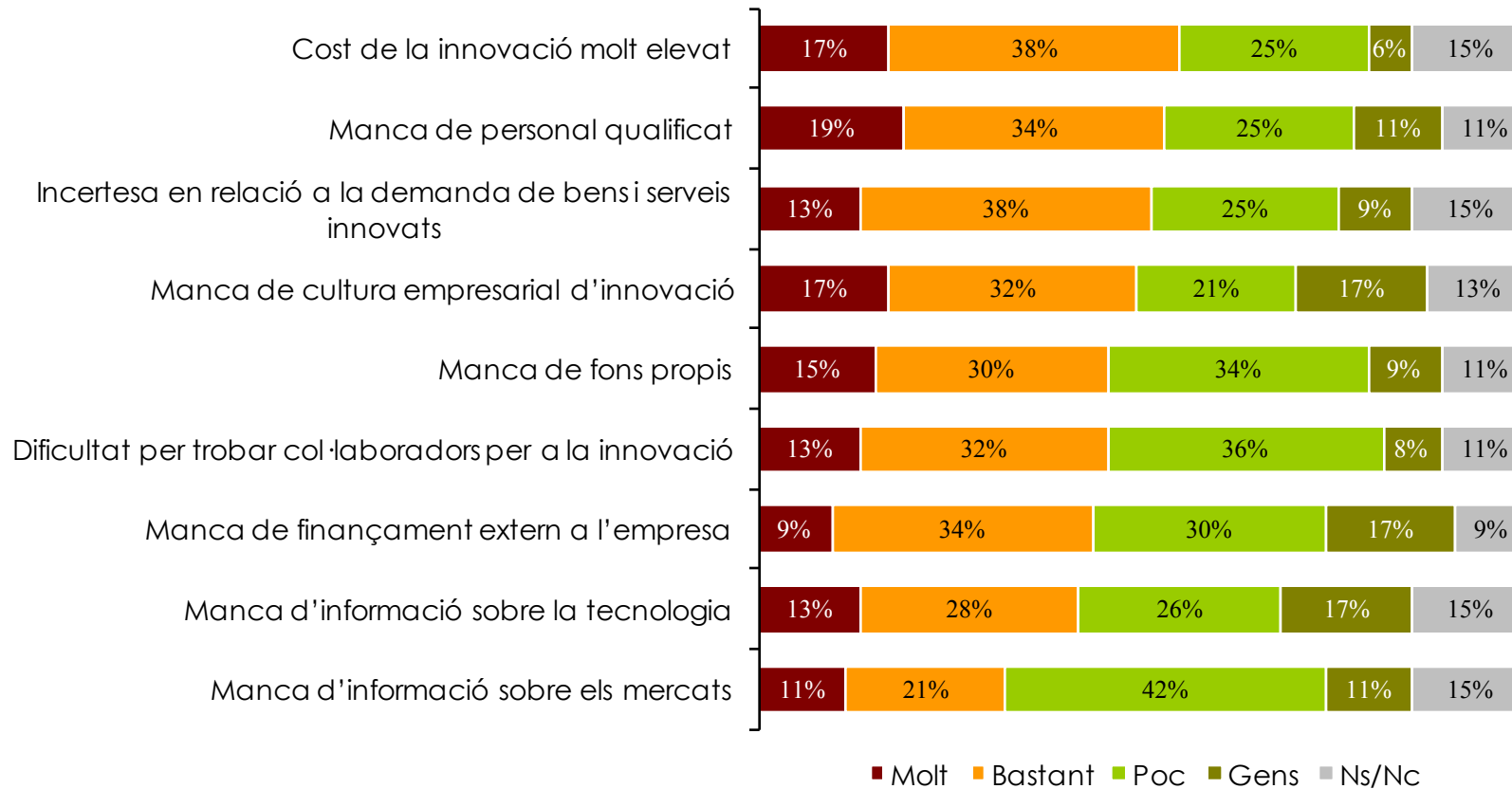
OBSTACLES O DIFICULTATS

- ✓ Recursos econòmics 2 esments
- ✓ Estructura i recursos insuficients 2 esments
- ✓ Formació del personal 2 esments
- ✓ Falta de comunicació amb els clients
- ✓ El propi sector
- ✓ Manca de demanda de productes innovadors
- ✓ Cultura empresarial
- ✓ Les innovacions o millores ens venen donades per la publicació o modificació de nova legislació
- ✓ Manca assessorament
- ✓ La innovació és fer les coses diferents de com les fa la resta, però no es fàcil trobar aquestes maneres diferents de fer

Temes d'Actualitat ►

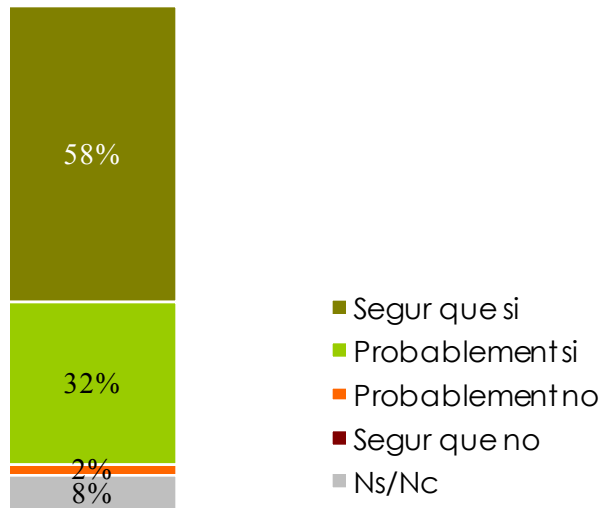
Obstacles o dificultats per innovar a l'empresa (II)

En quina mesura percep que influeixen els següents obstacles o dificultats per a la innovació a la teva empresa?



Esforç econòmic de les administracions públiques

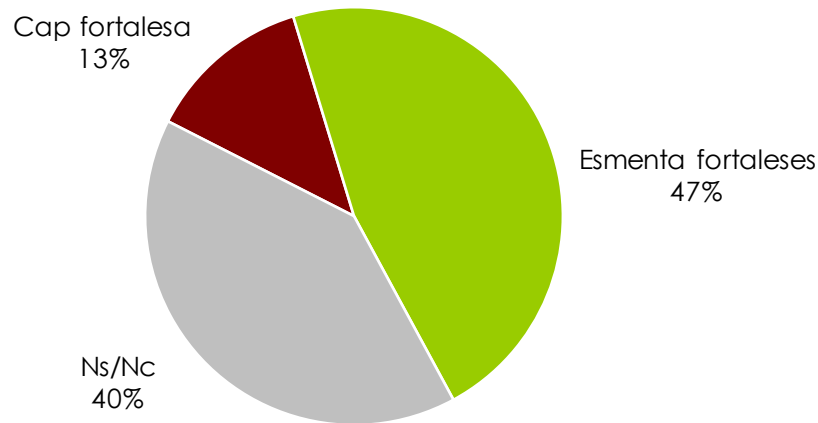
Creus que les administracions públiques haurien de fer un esforç econòmic per potenciar la innovació a les empreses?



Aspectes metodològics	2
Percepcions sobre la zona	7
Índex de Confiança Empresarial	13
Temes d'Actualitat (1)	17
Temes d'Actualitat (2)	26

Fortaleses del comerç de proximitat de la zona (I)

Quines consideres que són les principals fortaleses del comerç de proximitat de la zona?



ATENCIÓ I TRACTE (11 esments)

- ✓ Tracte personalitzat 4 esments
- ✓ L'atenció personalitzada 2 esments
- ✓ Atenció al client
- ✓ Atenció post-venda
- ✓ Proximitat en les relacions personals
- ✓ Experiència de compra
- ✓ Confiança

SERVEI (9 esments)

- ✓ Celeritat i rapidesa en la resposta o necessitat del client
- ✓ Servei
- ✓ Servei urgent
- ✓ Immediatesa
- ✓ La rapidesa de les solucions
- ✓ Rapidesa en donar respostes i solucions reals, cara a cara
- ✓ Poder atendre les necessitats puntuals immediates i incrementar la seva utilització
- ✓ La flexibilitat i la customització que això permet
- ✓ La professionalitat

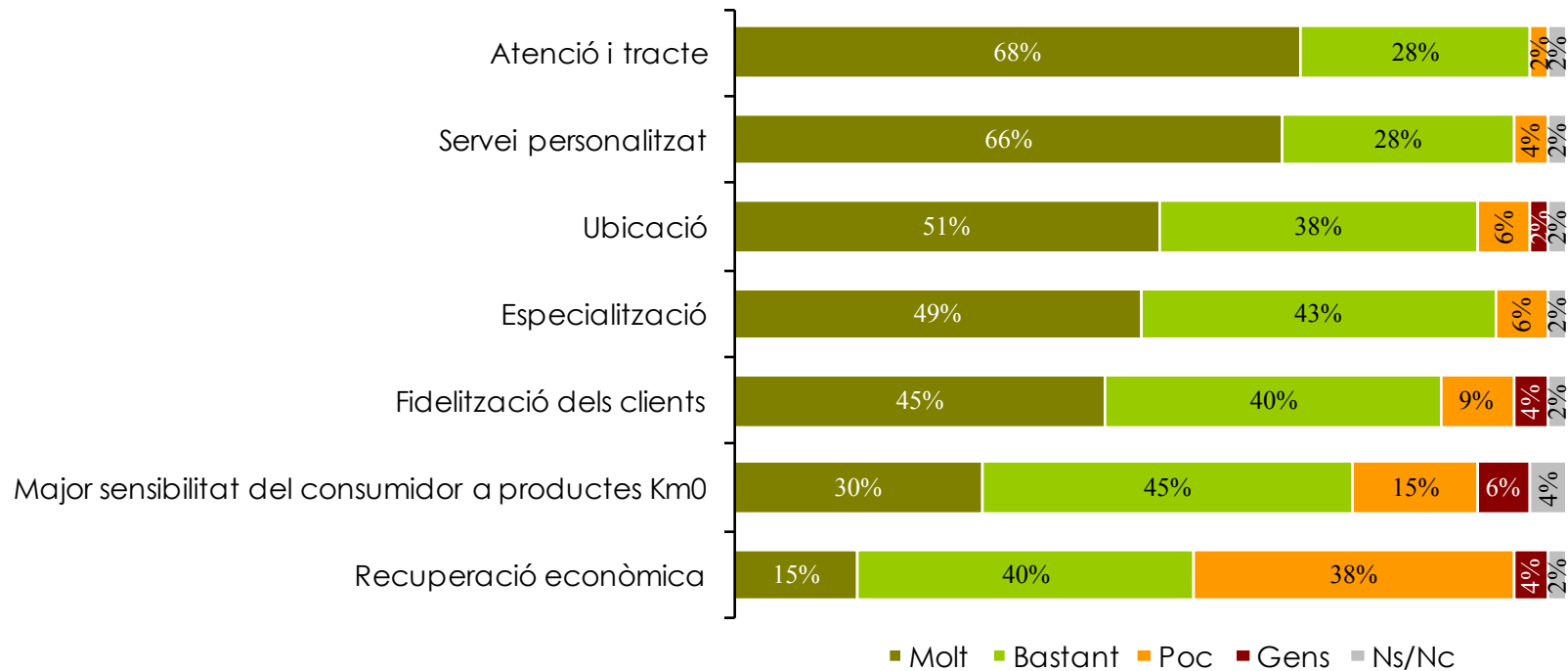
ESPECIALITZACIÓ (9 esments)

- ✓ Conèixer el mercat i necessitats clients 3 esments
- ✓ Assessorament personalitzat 2 esments
- ✓ Productes i serveis adaptats a la demanda de l'entorn
- ✓ Pertànyer al món del turisme
- ✓ Especialització en productes/serveis
- ✓ Tradició, hi ha de tot

Temes d'Actualitat ►

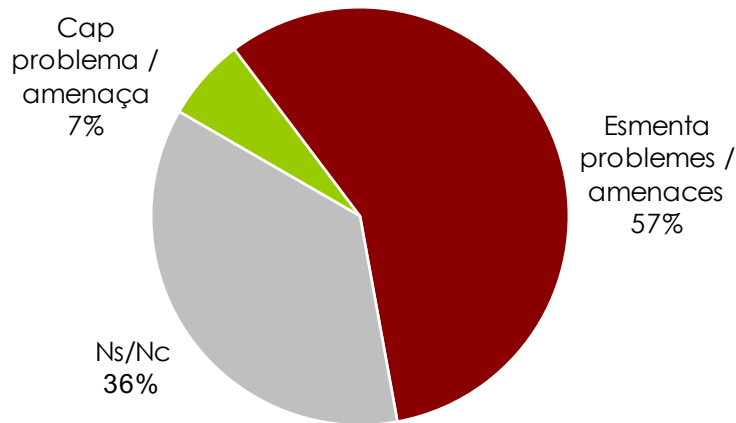
Fortaleses del comerç de proximitat de la zona (II)

Creus que els següents aspectes representen una fortalesa del comerç de proximitat de la zona?



Problemes o amenaces del comerç de proximitat de la zona (I)

I quins són els principals problemes o amenaces que té actualment el comerç de proximitat de la zona?



ALTRES TIPOLOGIES DE COMERÇ (18 esments)

- ✓ Comerç on-line / Interent 6 esments
- ✓ Grans superfícies 4 esments
- ✓ Amazon 2 esments
- ✓ Horaris més amplis a grans superfícies
- ✓ Les franquícies i cadenes especialitzades
- ✓ Despeses generals superiors a les de la venda on-line
- ✓ Les grans firmes fan desaparèixer els petits comerços
- ✓ La forta competència deslleial sense escrúpols
- ✓ Market place específics e inclòs segona ma.

PREUS (5 esments)

- ✓ Preu 3 esments
- ✓ Preus mes baixos dels productes que venen d'Àsia
- ✓ Els preus més baixos de les cadenes comercials

CLIENTS (4 esments)

- ✓ Poca sensibilitat del jovent als valors anteriors, només analitza el preu per internet, sense valorar res més
- ✓ Salari molt baixos fa que la gent busqui preus barats sense tenir en compte altres conceptes molt importants a l'hora de comprar serveis.
- ✓ Canvi de costums i hàbits
- ✓ La poca capacitat econòmica del consumidor

PRODUCTES/SERVEIS (4 esments)

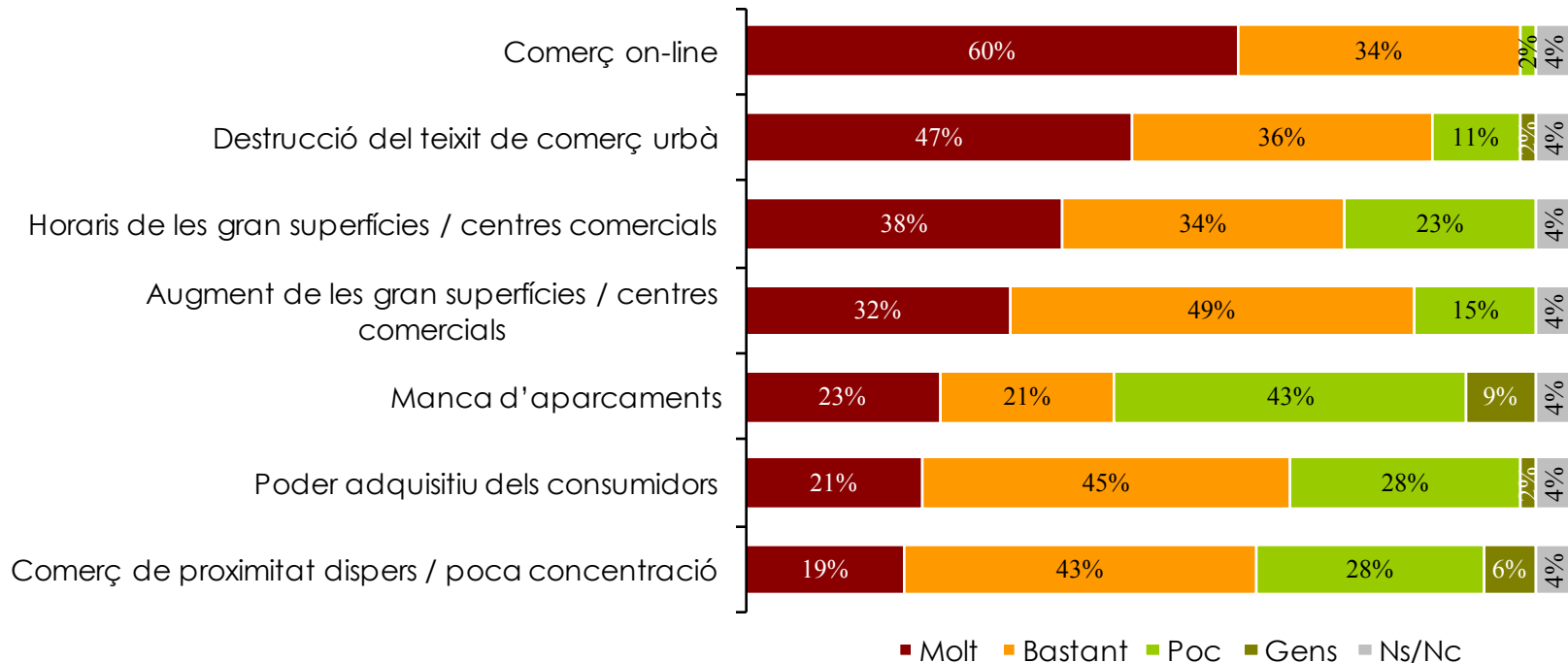
- ✓ Poca varietat / gamma de productes 4 esments

ALTRES (7 esments)

- ✓ Relleu generacional 2 esments
- ✓ Lloguer dels establiments 2 esments
- ✓ Poc conegut
- ✓ Accés a les xarxes de comunicació
- ✓ Pèrdua de competitivitat

Problemes o amenaces del comerç de proximitat de la zona (II)

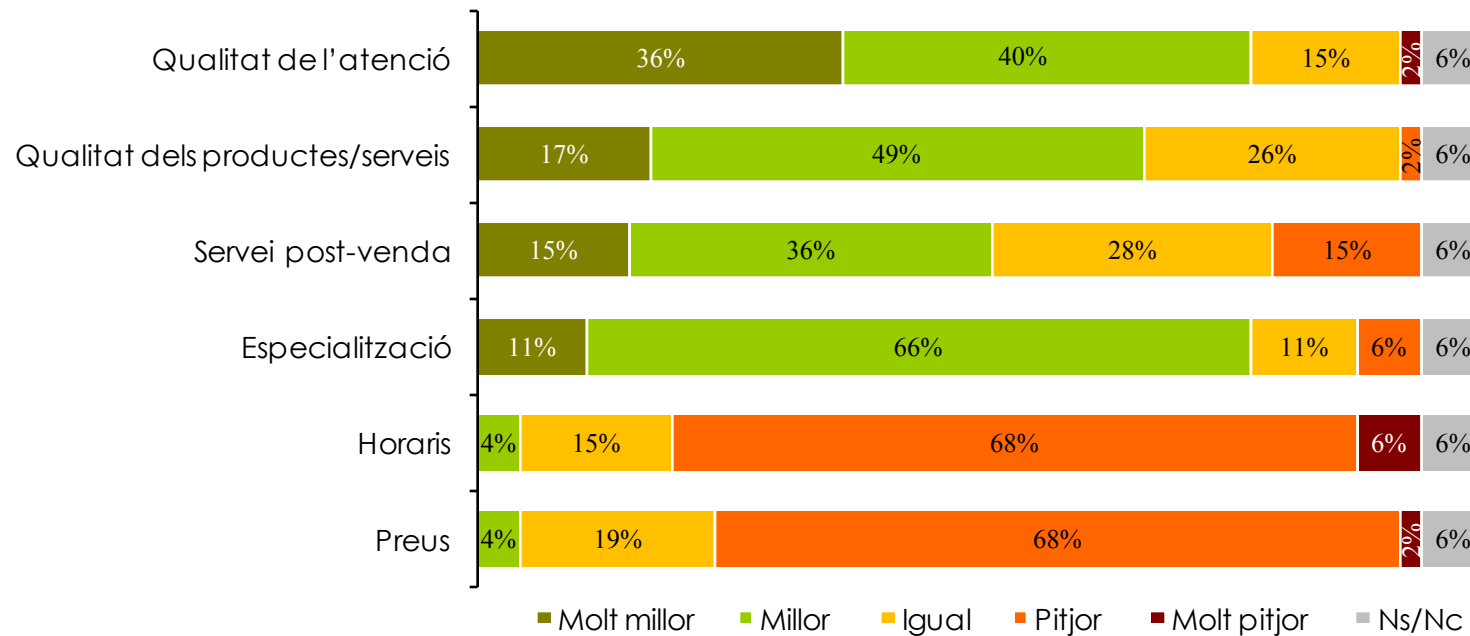
Fins a quin punt creus que els següents aspectes representen un problema o amenaça pel comerç de proximitat de la zona?



Temes d'Actualitat ►

Comerç de proximitat vs grans superfícies/centres comercials

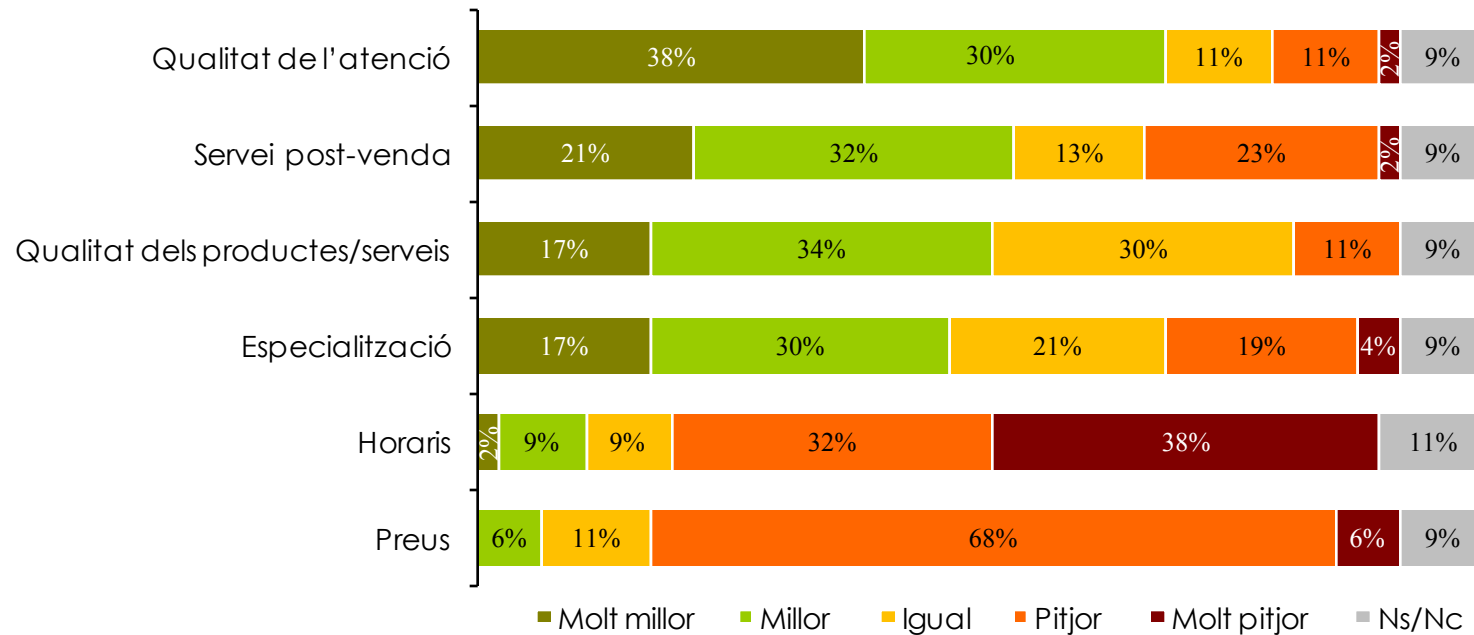
Per cadascun dels següents aspectes, indica en quina situació creus que està el comerç de proximitat en comparació a les grans superfícies / centres comercials



Temes d'Actualitat ►

Comerç de proximitat vs online

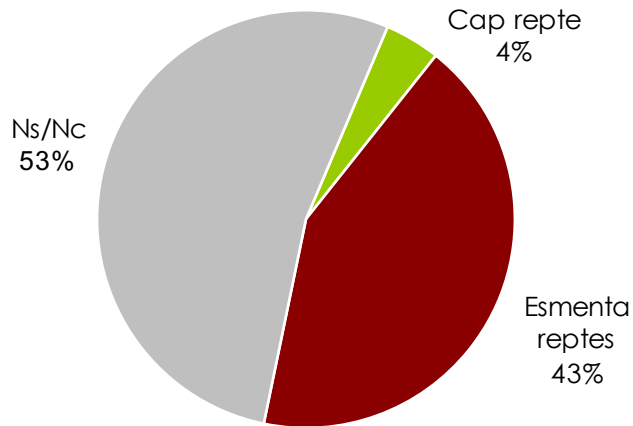
I en comparació als negocis que ofereixen els seus productes i/o serveis de manera online?



Temes d'Actualitat ►

Reptes de futur del comerç de proximitat de la zona

Quins creus que són els reptes de futur del comerç de proximitat de la zona?



- ✓ Especialització 5 esments
- ✓ Potenciar i atreure els usuaris amb les seves fortaleses 3 esments
- ✓ Serveis (per exemple servei a domicili) 2 esments
- ✓ Bona atenció client 2 esments
- ✓ Major visibilitat 2 esments
- ✓ Incorporació al món digital 2 esments
- ✓ Adaptació als nous hàbits de consum i a les situacions de competència 2 esments
- ✓ Diferenciació
- ✓ Flexibilitzar horaris
- ✓ Augment de l'oferta
- ✓ Adequació de l'oferta
- ✓ Adequació dels preus
- ✓ Buscar un nou nínxol de mercat
- ✓ Sobreviure
- ✓ Recuperar compra client jove
- ✓ Relleu generacional
- ✓ Major dimensió de les empreses,
- ✓ Millorar el servei post-venda
- ✓ Crear sinèrgies amb altres empreses
- ✓ Crear marca territori
- ✓ Campanyes de proximitat
- ✓ Forma cooperatives amb productes naturals i de producció limitada
- ✓ Fer veure als clients que la globalització només porta problemes i mala atenció
- ✓ BID's o APEU
- ✓ Omnicanalitat

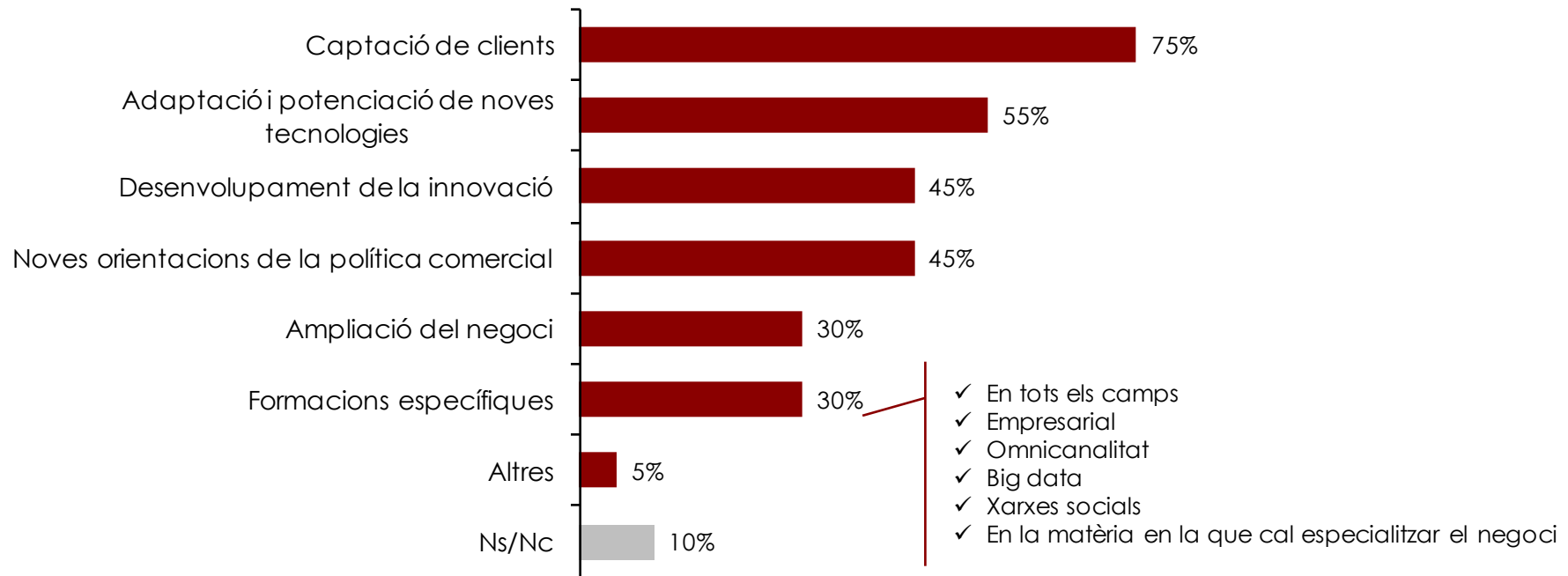
Quan es pregunta sobre els reptes de futur del comerç de proximitat de la zona, un **43%** de les empreses consultades **esmenten algun repte**, mentre que únicament un **4% consideren que no en té cap**. Destacar que un **53% no es posicionen** al respecte.

Concretament, els reptes de futur més esmentats estan relacionats amb els productes i serveis oferts i la manera en com oferir-los (atenció, visibilitat, canals, etc.).

Reptes de futur pel negoci

I, concretament, considera que algun dels següents aspectes suposa un repte de futur pel seu negoci?

(Base: empreses que s'han identificat com "comerç de proximitat")



Nota: els % no sumen 100, donat que s'admetia resposta múltiple

Accions per adaptar-se als reptes de futur

En els darrers anys, la teva empresa ha realitzat alguna acció per tal d'adaptar-se a aquests reptes? Quina?

(Base: empreses que s'han identificat com "comerç de proximitat")

